В условиях падения сборов по каско страховщики разрабатывают новые продукты и осваивают новые ниши. Один из прогнозируемых ими трендов будущего – появление поминутного каско.

Рост числа заключенных договоров каско сопровождается снижением сборов страховщиков: в Петербурге в первом полугодии 2017 года количество договоров увеличилось на 1,5%, а сборы упали на 9,9 %. Кроме того, уменьшилась на 11,2% средняя премия и снизился на 13,9 % общий объем выплат. На портфель каско приходится 25,4% в общих сборах страховщиков в Петербурге, а доля каско в общих выплатах — 36%. По оценкам опрошенных страховщиков, тенденция в III квартале сохраняется. «Причины общего снижения сборов по каско — неустойчивое состояние рынка продаж новых автомобилей», — сетует Дмитрий Большаков, заместитель генерального директора СПАО «РЕСО-Гарантия». «В ситуации финансового кризиса в стране возросло автомошенничество. Кроме того, Петербург по-прежнему остается столицей высокотехнологичных угонов автомобилей», — добавляет он. «Количество игроков на рынке каско неуклонно снижается, и, хоть компании заявляют о низкой убыточности по каско за последнее время, полагаю, что они лукавят. Так, один из крупных страховщиков снова получил 4 млрд рублей поддержки от акционера, при этом компания показала 1 млрд рублей прибыли по РСБУ за прошлый год. Они заявляют, что убытки являются проблемами прошлого портфеля, а новый портфель прекрасен. Думаю, это просто лапша на уши акционеру», — заявляет источник на страховом рынке, пожелавший сохранить анонимность.

Поиск путей

«Не могу сказать, что страховщики борются за клиентов по каско. Иногда они делают какие-то спецпрограммы для клиентов компаний, сворачивающих моторный бизнес», — говорит Евгений Макаренко, директор Северо-Западного филиала компании «СМП Страхование». В целом страховщики пытаются уменьшить нагрузку на клиента, что выливается в распространение урезанных и, соответственно, более дешевых программ страхования. Большое распространение получили договоры каско с франшизой. «Доля полисов с франшизой выросла с 47 % по итогам 9 месяцев прошлого года до 52 %, средний размер франшизы — чуть меньше 20 тыс. рублей», — приводит данные по своей компании Ольга Захарченко, руководитель Северо-Западного дивизиона группы «Ренессанс страхование». «Полисов с франшизой у нас большинство, — подтверждает Дмитрий Большаков. — Наиболее часто франшиза варьируется в пределах 6-9 тыс. рублей». «Размер франшизы по ущербу варьируется от 2 до 10%, а по хищению франшиза пока еще применяется редко. Правда, многие страховщики вводят в правила страхования франшизы по тотальному уничтожению и угону, «пряча» в них износ автомобиля», — комментирует Мария Сидорова, генеральный директор страхового брокера «Русстар». Некоторые страховщики платят повышенное комиссионное вознаграждение за полис с франшизой, стимулируя агентов выписывать их, добавляет

анонимный источник.
Помимо франшизы и урезанного по набору рисков продукта, клиенты отказываются от сервиса, который по умолчанию может быть включен в страховку, говорит генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев: так, можно отказаться от включения в полис сервиса по эвакуации машины с места аварии и не пользоваться услугами аварийных комиссаров, которые помогают в оформлении документов. Еще одна возможность — установить агрегатную страховую сумму, которая будет уменьшаться на величину страховых выплат, или выбрать форму выплаты «по калькуляции», а не ремонт на СТО, либо же выбор неофициальной дилерской СТО, добавляет он. Телематика также позволяет существенно экономить. В целом набор ограничений позволяет снизить стоимость полиса на 15-50%, говорит Александр Локтаев.
Компания «АльфаСтрахование» анонсирует возможность покупки полиса каско всего за 7-10 тыс. рублей при стоимости автомобиля от 500 тыс.
Помимо работы над клиентским предложением, все больший прессинг страховщики оказывают на автодилеров и СТО в борьбе как за цену нормо-часа, так и за синхронизацию бизнес-процессов урегулирования убытка, говорит Мария Сидорова. «Рост стоимости запчастей и нормо-часа в рамках договоров со страховщиками за 9 месяцев 2017 года несущественный, в том числе и потому, что повышение стоимости приведет к тому, что не слишком большое повреждение автомобиля будет признано тотальным из-за стоимости восстановления», — отмечает представитель «АльфаСтрахования» Юрий Нехайчук.
Процент отказов в выплате, по усредненным данным топ-50 компаний в каско, — 4,23%. «Все уже порядочно наигрались в судах с автоюристами, — объясняет анонимный источник. — Это, впрочем, не относится к некоторым компаниям, которые отказывают по любой причине или просто не платят, так как у них залоговый счет (счет, открытый страховщиком в банке-кредиторе, на нем средства заблокированы для списаний, так как являются обеспечением. — Ред.)».
Дивный новый мир
«Развитие каско я вижу в продолжении автоматизации всех процессов, что позволит снизить расходы на ведение дел страховщиков и предлагать более конкурентные тарифы и условия», — считает Евгений Макаренко. Активно внедряются мобильные приложения по каско. «Только технологии позволят успешно работать на этом рынке. Основой развития станет персонификация предложения — полис с видами риска и опциями, которые нужны именно этому клиенту, а онлайн-страхование продолжит еще более активный рост, — согласна Ольга Захарченко. — Мы прогнозируем скорое появление поминутного каско — такой продукт актуален для клиентов, не очень часто использующих автомобиль, и для каршеринга. Вообще совместное потребление — это тренд ближайшего будущего, и адаптированные программы каско вскоре появятся на рынке». Мария Сидорова также отмечает появление решений на основе технологии блокчейн.
Мария Сидорова, генеральный директор страхового брокера «Русстар»:
Драйвером рынка каско может стать совершенно новая система отношений страхователь — страховщик, реализуемая на базе электронных полисов и дистанционного урегулирования убытков, когда затраты, прежде всего времени, у страхователя будут сведены к минимуму. Европейские страны пришли к этому еще до

цифровой экономики, а мы даже в условиях, когда все уже в цифре, не можем выстроить нормальные бизнес-процессы дистанционной коммуникации с клиентом. Но тут важным элементом является взаимное доверие страховщика и страхователя.
Юрий Нехайчук, официальный представитель компании «АльфаСтрахование»:
По линии урегулирования убытков к основным проблемам стоит отнести убытки с признаками мошенничества и иные криминальные убытки (инсценированные ДТП с участием поврежденных ранее транспортных средств, самоугоны по причинам невозможности выплатить кредит за автомобиль, пожары / поджоги как по причине невозможности выплатить кредит за автомобиль, так и в результате выяснения отношений между мужьями и женами, деловыми партнерами). Из забавных: разрисовывание машины краской и макрофлексом бывшими женами, наполнение салона автомобиля через разбитое стекло фекалиями из ассенизаторской машины.

Источник Деловой Петербург, 16.10.2017